



PERIODO 01 DE ENERO DEL 2008 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008

En mi calidad de Gerente General de la empresa B & V Briones y Villagrán Cia Ltda. Nombrada por la Junta de Accionistas, dando cumplimiento a lo dispuesto en los estatutos de la compañía y al reglamento de la ley de Compañías, del cual declaro en forma expresa conocerlo, me permito poner en conocimiento de los señores accionistas el siguiente informe de labores de gerencia correspondiente al periodo indicado:

Las actividades de la empresa se centraron en los siguientes proyectos:

I. ADQUISICIONES.

A. MUEBLES DE OFICINA / EQUIPOS DE OFICINA

En este año no se han realizado adquisiciones de muebles ni equipos de oficina, se ha realizado mantenimiento en los equipos con lo que hemos mejorado el ambiente de trabajo y el confort de los trabajadores administrativos, obteniendo con esto un mejor rendimiento de nuestros colaboradores.

B. COMPRA DE MERCADERIA

En este año hemos logrado adquirir un variado stock de mercadería de calidad tanto en calzado, vestimenta y artículos para el hogar consiguiendo que nuestros clientes encuentren en un solo lugar todo lo que requieren, logrando de esta manera tener productos de variedad.

II. AUMENTAR CLIENTES

Uno de los principales objetivos de nuestra empresa son nuestros clientes su satisfacción es nuestra misión lo cual lo hemos logrado mediante el mejoramiento del servicio y atención al cliente.

Se ha podido notar que en este periodo las ventas se han reducido en un porcentaje importante, debido fundamentalmente a la falta de circulante, así como a las políticas dictadas por el gobierno en lo que se refiere a

Av. Daniel León Borja y Diego de Ibarra (esq)
e-mail: contabilidadmallcentro@hotmail.com
Telf: 03 2943-288
RIOBAMBA – ECUADOR





Importaciones, las mismas que han afectado directamente a los precios de los productos hacia el consumidor y por consiguiente la reducción de las ventas en general en todos los almacenes de la cadena.

III. METAS PROPUESTAS

Una de las principales metas es llegar a cubrir todas las demandas del mercado y satisfacer las necesidades del mismo en toda y cada una de las ciudades en donde se encuentran nuestros establecimientos para en el futuro conseguir una empresa consolidada.

Otras de las metas estudiadas esta en cubrir los mercados más competitivos de nuestro país llegando así a estar en las grandes ciudades ofreciendo no solo nuestros productos si no también fuentes de empleo.

Recuperar los niveles económicos de venta para lo cual se realizaran cursos de capacitación a todo el personal, se dictaran estrategias de mercado, se contratara una empresa Asesora en Diagnostico Empresarial.

Se considera necesario concientizar al personal en atención al cliente de todos los locales a fin de obtener mejores resultados en lo que a ventas se refiere para lo cual se prevé la implementación de incentivos por los niveles de calidad que se espera lleguemos en atención al cliente.

La construcción de vitrinas de exhibición a fin de mejorar la presentación de los productos frágiles así como la implementación de nuevos productos.

El equipamiento tanto en el aspecto humano como muebles, comunicación en los departamentos de Contabilidad y Créditos.

Analizar la ejecución de un Proyecto Deportivo con Canchas de futbol con material sintético, cuyo financiamiento podrá lograrse a través del crédito bancario con el Banco del Pacifico.

IV. VARIOS

El movimiento y resultado económico se encuentra detallado en el balance adjunto y arroja una perdida de \$ 59212.73 dólares americanos.

En forma general, se puede observar que la empresa en este ejercicio económico esta logrando posesionarse como una compañía con buenas expectativas para el futuro, a pesar de que la perdida que arroja el ejercicio





económico es una cantidad importante, es normal no haber llegado a tener utilidad durante este periodo.

Para el año 2009 las perspectivas de la empresa es incrementar las ventas.

- ✓ Incrementar Ventas.
- ✓ Crecer en el mercado como compañía.
- ✓ Ofrecer a nuestros clientes más variedad de productos.
- ✓ Mejorar la atención al cliente.
- ✓ Buscar nuevos mercados de proveedores.
- ✓ Incrementar productos de la industria ecuatoriana.
- ✓ Capacitación permanente al personal tanto administrativo como de Ventas.
- ✓ Ejecutar el Proyecto Deportivo con Canchas de futbol con material sintético

Atentamente;

Lic. Rosa Elena Villagrán V.

GERENTE GENERAL

B&V BRIONES Y VILLAGRAN CIA. LTDA



Sra. Alexandra Salto Frau.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS		
REGISTRO DE SOCIEDADES		
INFORME GERENTE ☒	INFORME COMISARIO ☒	AUDITORIA EXTERNA ☒